

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome PIARULLI FRANCESCO
Indirizzo [REDACTED]
Telefono [REDACTED]
Fax [REDACTED]
E-mail [REDACTED]
Nazionalità Italiana
Data di nascita 30/01/1959

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro

DA 12/10/2014 - ATTUALE INCARICO

AZIENDA REGIONALE PER IL DIRITTO ALLO STUDIO UNIVERSITARIO DELLA TOSCANA

L'Azienda della Regione Toscana per il Diritto allo Studio Universitario realizza servizi ed interventi per gli studenti universitari dei 4 Atenei presenti in Toscana (UNIPI, UNIFI, UNISI e UNISTRASI), nonché per le Scuole, Istituti, Accademie, etc. presenti sullo stesso territorio. L'Azienda è dislocata su tre sedi operative (Firenze, Pisa e Siena) ed occupa circa 400 dipendenti. L'attuale Azienda Unica, che nasce nel 2008 integrando le tre aziende per il diritto allo studio universitario di Firenze, Pisa e Siena, offre servizi e interventi di sostegno economico attribuiti tramite concorso, tra i quali borse di studio, servizi abitativi, servizi di ristorazione, contributi vari (straordinari, per programmi di mobilità internazionale, ecc.), servizi di informazione, orientamento al lavoro.

L'azienda, con un bilancio di circa 100milioni di Euro, gestisce e assegna fino a circa 15.000 borse di studio agli studenti, conta circa 4.600 posti letto ed eroga oltre 4 milioni di pasti di cui circa 2,1 milioni prodotti direttamente con dipendenti ed in strutture proprie

- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

AZIENDA PUBBLICA- STRUMENTALE REGIONE TOSCANA

DIRETTORE GENERALE

- Principali mansioni e responsabilità

Rispondo direttamente al CdA dell'Azienda del mio operato e sovrintendo allo svolgimento delle funzioni dei Dirigenti e dell'intera struttura. In particolare, al Direttore, è affidata la gestione finanziaria, tecnica e amministrativa dell'Azienda, mediante autonomi poteri di spesa, di organizzazione e di controllo.

Il Direttore è responsabile dell'attività amministrativa, della gestione e dei relativi risultati e ne risponde direttamente al CdA. A tal fine assicura l'unitarietà di azione dell'Azienda, svolgendo le seguenti funzioni:

- a) assiste e supporta il Presidente e il Consiglio di Amministrazione;
- b) cura l'attuazione dei piani, dei programmi e delle direttive generali del CdA;
- c) assegna ai Dirigenti gli affari da trattare e gli obiettivi da perseguire, attribuendo le conseguenti risorse umane, finanziarie e strumentali a ciò necessarie;
- d) dirige, coordina e controlla l'attività dei Dirigenti e dei vari Servizi e ne promuove la collaborazione;
- e) dirige il Personale e sovrintende al complessivo funzionamento delle aree funzionali, degli uffici e dei servizi;
- f) coordina i processi di acquisto;
- h) può rappresentare, su disposizione del CdA, l'Azienda in giudizio con poteri di conciliazione e di transazione.

Nell'espletamento delle suddette funzioni il Direttore adotta tutti gli atti e i provvedimenti amministrativi che si rendano necessari, compresi quelli che impegnano l'Azienda verso l'esterno.

Il Direttore ha i poteri di organizzazione generale dell'Azienda e garantisce il buon funzionamento dei servizi e degli uffici di questa. In tale ambito:

- a) determina i criteri generali di organizzazione della struttura amministrativa e di gestione del personale;
- b) cura l'elaborazione dei programmi di lavoro con la collaborazione dei Dirigenti;
- c) emana i provvedimenti che nell'ambito della gestione finanziaria, tecnica e amministrativa dell'Azienda rivestono carattere fondamentale e quelli aventi interesse generale;
- d) definisce, nell'ambito dei contratti collettivi, l'orario contrattuale di lavoro, l'orario di servizio e l'orario di apertura al pubblico;
- e) esercita le funzioni disciplinari nei confronti del personale secondo le disposizioni vigenti;
- f) promuove le condizioni per rendere effettivi i diritti degli utenti e per assicurare la trasparenza dell'azione amministrativa e la snellezza dei relativi procedimenti.

Al Direttore spetta inoltre la contrattazione con le Organizzazioni Sindacali del Personale. Nei casi previsti dal Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro il Direttore svolge tale compito nell'ambito della Delegazione Trattante di Parte Pubblica.

La verifica e la valutazione dei risultati conseguiti dal Direttore compete al Consiglio di Amministrazione che vi provvede in conformità a criteri e procedure definite con apposito atto deliberativo.

In virtù del ruolo ricoperto, sono **membro del Comitato Esecutivo dell'ANDISU** (Organismo nazionale degli Enti/Aziende per il Diritto allo studio universitario) e **membro del Comitato di Sorveglianza per gli interventi POR-FSE**

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

DA 01/09/2009 AL 26 MAGGIO 2014

COMUNE DI BAGNO A RIPOLI (FI)

Amministrazione Comunale di Bagno a Ripoli: circa 26.000 abitanti; struttura gestita: circa 180 dipendenti dei quali 5 dirigenti, 13 Posizioni Organizzative ed il Comandante Polizia Municipale

Pubblica Amministrazione - Ente Locale

Direttore Generale e Dirigente Area Programmazione e Organizzazione

Nel ruolo di **Direttore Generale** dell'Ente rispondevo direttamente al Sindaco del mio operato e sovrintendevo allo svolgimento delle funzioni dei Dirigenti coordinandone l'attività. Alla Direzione Generale rispondeva anche il Settore Autonomo di Polizia Municipale. Le principali funzioni assolve sono le seguenti:

- raccordo degli obiettivi e degli indirizzi definiti dai competenti organi di governo dell'Ente;
- direzione e coordinamento del generale ambito organizzativo dell'Amministrazione Comunale;
- gestione del complessivo sistema delle risorse affidate (umane, economiche e strumentali);
- supervisione e controllo delle Aziende Partecipate, con particolare riferimento alle utilities, ICT e servizi innovativi, TPL, rifiuti, refezione.
- coordinamento delle attività e delle funzioni per il perseguimento dei risultati e degli obiettivi, nonché per la realizzazione dei programmi assunti ed affidati nell'ambito della pianificazione esecutiva di natura gestionale;
- coordinamento delle realizzazioni afferenti ad opere pubbliche e dei procedimenti complessi in materia di realizzazione di opere pubbliche;
- affiancamento al Sindaco, nonché Presidente della Società della Salute Sud Est, soprattutto nella fase di predisposizione organizzativa della struttura, anche

in relazione alle norme sulla ammissibilità dei Consorzi di Funzioni.

Nel Ruolo di **Dirigente Area Programmazione e Organizzazione** ho coordinato in particolare l'attività dei settori: *Sistemi Informativi e CED; Sviluppo Strategico e Risorse Umane; Comunicazione e Ufficio Relazione con il Pubblico(URP); l'Ufficio affari giuridici e legali.* In tale posizione ho seguito la programmazione strategica dell'ente, occupandomi del coordinamento diretto delle attività di analisi e monitoraggio dei sistemi erogativi dei servizi comunali e della generale azione amministrativa; l'organizzazione dell'Ente e la programmazione; la gestione, la valutazione e lo sviluppo delle Risorse Umane, ivi compresa la pianificazione e gestione di piani e percorsi formativi, il rapporto e le relazioni con le rappresentanze sindacali, nonché l'impostazione metodologica ed operativa delle varie figure in organico, in rapporto agli obiettivi da perseguire.

Inoltre, l'Area Programmazione e Organizzazione è stata impegnata nei campi: dell'e-government; dei processi di innovazione e della certificazione di qualità di cui alla Norma ISO 9001:2000; sviluppo dei progetti del Piano strategico dell'Area Metropolitana; della gestione associata di servizi; del miglioramento degli standard qualitativi di erogazione dei medesimi.

Nel complesso dei due ruoli - **Direttore Generale e Dirigente Area Programmazione e Organizzazione** – ho svolto una funzione propositiva nei confronti dell'Organo politico sui temi che investono l'intera struttura; mi sono preoccupato di trasfondere nella struttura interna una cultura organizzativa sensibile ai temi dell'innovazione, dello sviluppo locale e del marketing territoriale; ho coordinato, in chiave strategica, l'azione delle altre aree funzionali, adoperandomi anche per la loro integrazione e per la condivisione degli obiettivi. In tal senso, ho avuto la responsabilità gestionale della "**Cabina di Regia PS**", nata per il coordinamento delle politiche di sviluppo emergenti dal nuovo Piano Strutturale che tocca tutti gli ambiti di intervento dell'ente (a titolo esemplificativo: agricoltura, sviluppo urbano, ambiente, paesaggio, commercio, sociale, formazione, cultura, etc.), ponendo in relazione una nutrita serie di interlocutori esterni, sia istituzionali che privati, con i quali ci si rapporta, richiedendo la creazione di un reticolo complesso di elementi, professionalità, competenze, conoscenze, azioni da mettere in campo in maniera sapiente e coordinata, sotto la regia del Sindaco per gli aspetti politici.

Tra i particolari incarichi ricoperti, si evidenziano i seguenti:

- **presidente dell'Organismo Comunale di Valutazione** in gestione associata tra il Comune di Bagno a Ripoli e il Comune di Impruneta;
- **membro del Comitato Tecnico Linea Comune** (partecipata che opera nell'area ICT)
- **membro del Comitato di Sorveglianza Agenzia Fiorentina per l'Energia.**

• Date (da – a)

DA 01/08/2004 A 31/08/2009

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Attività in Proprio

• Tipo di azienda o settore

Partita IVA

• Tipo di impiego

Consulente

• Principali mansioni e responsabilità

Da lavoratore autonomo, ho svolto attività consulenziale e attività di temporary manager nelle Aree: Sviluppo Mktg/Commerciale, Offerta Servizi Innovativi, Formazione.

In ambito **Mktg/Commerciale**, ho supportato lo sviluppo del business di medie-grandi aziende e reti di vendita in aree diversificate: tecnologicamente evolute e settori più tradizionali, ma soggetti a dinamiche dettate sia dai recenti processi di liberalizzazione che dal mercato.

A titolo puramente esemplificativo, ho collaborato allo studio, elaborazione e proposizione delle strategie commerciali definendo relativi piani e target; alla costituzione, attraverso opportune azioni di recruitment e formazione, della rete di vendita a livello nazionale e/o locale, garantendone il relativo start up ed il

supporto nella gestione operativa; alla verifica periodica degli skill necessari e del know how delle risorse in campo. Di seguito alcune delle principali attività svolte in tale area:

- **marzo '08 – aprile '09** ho operato in qualità di business developer per la Vitrociset SpA, importante azienda che opera in ambiti Civili e Militari ed attiva in aree di mercato quali: Trasporti, Spazio, Telecomunicazioni, Pubblica Amministrazione etc. In tale contesto ho avuto il compito di supportare gli enti interni del cliente nella ricerca e creazione dei rapporti con i potenziali interlocutori sul mercato, gestire la relazione, individuare le opportunità di business e concretizzarle attraverso opportuni passi operativi;
- **giugno '07- luglio '08**, per conto di Maticmind Spa (ex Ascom Italia), importante azienda attiva nel settore del Network Integrations, ho svolto attività di Business Development sull'Area ICT, con particolare attenzione al mercato delle TELCO e, in particolare, al cliente Telecom Italia;
- **gennaio '06 - marzo '08** per alcune grandi aziende del settore energia, servizi al cittadino e tlc ho sviluppato attività di ricerca, selezione e formazione di piccole strutture di vendita;
- **gennaio - dicembre '05** per la Spal Spa, grande Azienda del Nord Est che attraverso la sua rete di oltre 2.000 punti vendita riveste un ruolo primario nella distribuzione di prodotti e servizi automotive e telecomunicazioni, ho avuto il compito di definire, rendere operativa e gestire la Rete di Vendita Indiretta Business.

In ambito **Servizi Innovativi**, ho operato a supporto della Direzioni Organizzazione e Sistemi Informativi di medie/grandi aziende, relazionandomi con relative Direzioni Acquisti e Legale-Contrattuale, al fine di: analizzare alcuni dei processi organizzativi e proporre eventuali modifiche e revisioni; suggerire l'adozione di servizi e tecnologie, conoscenze e soluzioni innovative utili all'implementazione dei fabbisogni emergenti dall'utenza o per consentire, a parità o superiore livello di servizio, risparmio di costi; definire i contenuti delle richieste d'offerta verso i fornitori; analizzare i contenuti tecnici, economici e legali/contrattuali delle proposizioni ricevute; gestire il rapporto con i fornitori sia in fase di attivazione delle soluzioni/servizi, compresa la formazione delle risorse cliente, che a regime. Tra le principali attività in tale area:

- **settembre '04 – agosto 2009**, ho operato a supporto degli enti interni delle Industrie Farmaceutiche Menarini al fine di definire i contenuti delle richieste d'offerta di Servizi ICT; effettuare l'analisi dei contenuti tecnici ed economici delle proposizioni ricevute; determinare i potenziali fornitori e gestirne i rapporti;
- **2007-2008**, per Colorobbia Consulting, azienda servizi del gruppo Colorobbia-Bitossi, ho collaborato al disegno ed implementazione dei servizi di Fonia Fissa e Mobile, Rete Dati Nazionale e Connettività Internet.

In ambito **Formazione**, ho reso disponibili le mie esperienze gestionali, commerciali e manageriali in qualità di Docente per corsi, seminari, etc., rivolti prevalentemente a figure orientate alla gestione ed alla vendita in settori diversificati: ICT, Energia, Finanza, Servizi, etc. Di seguito sottolineo le principali attività che per contenuti e area di intervento e atipicità sono risultate particolarmente significative:

- **2007**, ho svolto attività di docenza ai responsabili d'agenzia di primario Gruppo Assicurativo al fine di ottenere il *Certificato di Formazione Professionale* sulla Previdenza Integrativa. In pratica ho trasferito i principali concetti della nuova Normativa di Legge sulla Previdenza Complementare, cercando di "disegnare" il corretto approccio commerciale al mercato e sottolineando i relativi spunti e motivazioni alla vendita;
- **gennaio-aprile '08 e '09** ho coordinato l'attività di docenza su Poste Italiane per il Progetto Formativo dei "Valutatori". Si tratta di un Progetto dedicato ad oltre 2000 quadri presenti su tutto il territorio nazionale coinvolti nel processo di valutazione delle prestazioni e nasce dall'esigenza di rafforzare le competenze in tema di valutazione delle performance e gestione del feedback. Per tale progetto ho selezionato il team di docenti, pianificato con Poste Italiane

date e sedi, coordinato l'attività di aula, gestito il feed back verso la committente. In alcune edizioni ho anche operato da docente.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

DA 01/01/2002 A 31/07/2004

WIND TELECOMUNICAZIONI S.p.A. - Roma

Azienda leader delle Telecomunicazioni fisse e mobili. Ultima unità organizzativa gestita dal sottoscritto composta da circa 130 risorse interne, 75 aziende partner e Fatturato medio annuale dell'unità coordinata di circa 230 milioni di Euro.

TELECOMUNICAZIONI – Contratto Metalmeccanico/Telecomunicazioni

Dirigente a Tempo Indeterminato

Verso la fine del 2001, Wind Telecomunicazioni formalizza l'acquisizione di Infostrada e sono chiamato a mettere a disposizione del nuovo soggetto la mia esperienza gestionale e manageriale:

agosto - dicembre '01, a seguito fusione Infostrada - Wind, sono stato distaccato da Infostrada presso Wind e, nel ruolo di Responsabile Corporate Sales Sud, ho effettuato l'integrazione delle strutture Commerciali Dirette ed Indirette presenti sul territorio Sud Italia per il mercato Business. In particolare, partendo da due strutture con elementi conoscitivi ed approcci sul mercato assolutamente diversi, ho gestito innanzitutto il processo formativo "incrociato" delle distinte reti di vendita e, quindi, riposizionato l'azienda ed il nuovo ed integrato modello d'offerta sul mercato.

unità organizzativa di appartenenza: nel periodo, ho operato nell'ambito della Direzione Territoriale Sud con sede Napoli.

gennaio '02 – gennaio '04, nell'ambito della Direzione Corporate e quindi della Direzione Business, ho assunto rispettivamente prima la responsabilità dell'Area Corporate Centro Italia e successivamente la responsabilità dell'Area Business Sales Centro Italia, con il compito e l'obiettivo di assicurare il raggiungimento dei target definiti per prodotto/canale/cliente e mercato di competenza territoriale, attraverso la gestione della rete di Vendita Diretta (District e Client Manager) e Indiretta (District Manager e circa 75 Aziende Partner). Anche in tale contesto, più complesso ed importante rispetto al precedente, nella prima fase ho posto prioritariamente l'accento sull'integrazione delle strutture (circa 130 risorse) che risultavano, logisticamente e operativamente, ancora completamente separate e con conoscenze eterogenee. A regime, ho quindi curato anche le attività di supporto commerciale; garantendo la progettazione di soluzioni personalizzate di Information Communication Technology (Fonia Fissa e Mobile, Reti Dati, Internet, Apparati, etc..) per grandi clienti Pubblici e Privati; erogando le attività di training tecnico/commerciale per la forza di vendita interna/esterna.

Ho rappresentato l'Azienda nei rapporti commerciali ed istituzionali con gli Enti Pubblici e Privati. Fatturato medio annuale dell'unità coordinata circa 230 milioni di Euro.

unità organizzativa di appartenenza: ho operato nell'ambito della Dir. Commerciale (Divisione Corporate, Business e Vendite Dirette) con sede Firenze e Roma.

febbraio '04 - luglio '04, ultimo semestre in Wind (da dimissionario) ho operato in staff nell'ambito delle Vendite Dirette della Direzione Commerciale, supportando l'attività della direzione in attività ed ambiti diversi.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro

DA 01/12/1995 A 31/12/2001

INFOSTRADA S.p.A. - Milano

Tra le prime Aziende nate con la liberalizzazione del mercato delle Telecomunicazioni fisse, diventata il principale concorrente del monopolista.

Nel 2001 (acquisto da parte di Wind Telecomunicazioni), Infostrada aveva circa 3.000 dipendenti e fatturava circa 2.000 mld di Lire.

Ultima unità organizzativa gestita dal sottoscritto, Area Centro Sud Italia, era

composta da circa 80 risorse interne e alcune decine di aziende partner. Fatturato medio annuale dell'unità coordinata circa 30 milioni di Euro.

TELECOMUNICAZIONI – Contratto Metalmeccanico/Telecomunicazioni

Quadro direttivo fino a maggio 1999 e Dirigente da giugno 1999

Ho vissuto pienamente e contribuito attivamente alla nascita, sviluppo e consolidamento di una delle realtà che si è poi dimostrata tra le più importanti ed innovative del mercato italiano. Ho quindi partecipato attivamente allo start-up di Infostrada, ricoprendo nel tempo ruoli diversi e svolgendo compiti diversificati, sempre in linea con gli obiettivi, con il modello di sviluppo dell'Azienda e del business associato.

dicembre '95 – dicembre '97, con il compito di posizionare l'Azienda sul territorio di competenza, ho assunto il ruolo di Area Manager Emilia-Toscana-Umbria. Ho quindi sviluppato rapporti con i potenziali utenti finali, tipicamente grandi Clienti Pubblici e Privati, garantendo la presenza istituzionale dell'Azienda. Ho creato le opportune relazioni con Internet Service Provider (ISP) e con le aziende operanti nel settore ICT; ho strutturato e coordinato la presenza sul territorio attraverso risorse dirette, Net Partner e Reseller. In parallelo, ho partecipato a vari comitati interni Infostrada preposti alla definizione dell'offerta servizi Fonia, Dati e Internet, apparati, etc. ed alla determinazione dei relativi parametri economici e tariffari. E' risultata determinante la conoscenza del quadro normativo di riferimento ed il posizionamento della concorrenza.

gennaio '98 - dicembre '01, prima nel ruolo di Area Manager Toscana Umbria ed a seguire di Direttore Vendite Grandi Clienti Nord Est, Direttore Vendite Grandi Clienti Centro Sud e Direttore Vendite Dirette Centro Sud, ho avuto il compito di sviluppare sull'intero mercato Business (Pubblica Amministrazione Locale e Centrale, Banche e Assicurazioni, Industria, Commercio e Servizi) la presenza Infostrada. Attraverso la gestione di strutture commerciali Dirette ed Indirette, del team di supporto tecnico-progettuale e di supporto amministrativo-contabile alle vendite, ho contribuito alla crescita del fatturato e del market share dell'Azienda.

In tale contesto, ho mantenuto i contatti e rapporti con diverse istituzioni (Ministeri, Enti, Regioni, Università, ..), grandi aziende di servizi (RAI, ACI, INFOCAMERE, etc..) ed importanti aziende del settore finanziario e industriale (MPS, S.Paolo Invest, B.POP.VERONA, Banca Fideuram, CRF, Menarini, CTS, Renault, Capitalia, etc..). Nel periodo agosto-dicembre '01 distacco presso Wind Telecomunicazioni, sede di Napoli per fusione aziende.

unità organizzativa di appartenenza: nell'intero periodo Infostrada ho sempre operato nell'ambito della Direzione Commerciale o Direzione Mercato e sedi di lavoro: Firenze, Padova, Roma.

DA 03/09/1984 A 30/11/1995

Ing. C. OLIVETTI & C. S.p.A. - Ivrea (TO)

INFORMATICA & TELECOMUNICAZIONI - Contratto Metalmeccanico

Impiegato e Quadro direttivo

Il forte senso di appartenenza dimostrato, la continua assunzione di responsabilità, le riconosciute capacità di gestione delle risorse e di pianificazione ed organizzazione del lavoro; il forte orientamento verso il raggiungimento degli obiettivi di efficienza ed efficacia; la mia piena disponibilità agli spostamenti, ritengo siano stati i fattori chiave per una crescita personale e professionale molto importante.

In Olivetti ho ricoperto, nel tempo, ruoli diversi e di importanza crescente.

settembre '84 – dicembre '90 ho ricoperto diverse mansioni e svolto le seguenti principali attività:

da System Engineering Area Finanza - supportare in prevendita le funzioni commerciali, analizzando le esigenze cliente Banca, disegnando la soluzione tecnica ed architetture da proporre, coinvolgendo tutte le entità interne

- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

preposte (Marketing, Progettazione, Customer Service, etc..) ed i potenziali partner esterni (es. fornitori HW e SW);

da Project Leader Area Finanza - coordinare e gestire risorse interne e/o esterne, fornitori, attività e tutti gli aspetti tecnico-economici di importanti progetti di innovazione e automazione in ambito Bancario;

da Responsabile Servizio Sistemistico – pianificare e coordinare le attività delle diverse figure impegnate nei progetti di innovazione (Application e System Engineering, Capi Progetto) su tutti i mercati (Finanza, Industria Commercio e Servizi, Pubblica Amministrazione Locale) curando il loro aggiornamento tecnico e professionale; gestire le attività ed il Conto Economico dell'unità di business software e servizi; gestire il rapporto tecnico ed economico con i fornitori e partner esterni; assicurare l'attuazione delle politiche e l'applicazione al personale interno/esterno impiegato delle norme e procedure aziendali; operare per conto dell'Azienda nei limiti delle procure e dei mandati assegnati nei confronti di terzi (fornitori e Software House esterne).

unità organizzativa di appartenenza: Unità Territoriale Bari con competenza Puglia Basilicata per i mercati Finanza, Pubblica Amministrazione Locale e Industria-Commercio-Servizi

gennaio '91 – dicembre '92 ho ricoperto il ruolo di Direttore della Filiale Sud Italia per i medio-grandi clienti del mercato Industria, Commercio e Servizi con la responsabilità del conto economico dell'unità operativa e della gestione delle attività e delle risorse commerciali.

unità organizzativa di appartenenza: Divisione Industria Commercio Servizi – Napoli

gennaio '93 - dicembre '93 ho ricoperto il ruolo di Direttore della Filiale Campania-Molise per il mercato della Pubblica Amministrazione Locale (P.A.L.), gestendo in toto l'unità operativa e relativo conto economico. Attraverso la formale Procura ad Negotia conferitami dall'Azienda, ho gestito i rapporti con gli Enti, Università e Centri di Ricerca sul territorio e la partecipazione dell'Azienda alle gare indette da soggetti pubblici per forniture di prodotti/servizi, uniformandomi alle norme procedurali e alle altre condizioni fissate nei bandi di gara e sottoscrivendone i relativi documenti ed atti.

unità organizzativa di appartenenza: Olivetti PA- Divisione Pubblica Amministrazione Locale - Napoli

gennaio '94 - novembre '95 ho ricoperto il ruolo di Direttore Area Toscana-Umbria per il mercato della Pubblica Amministrazione Locale (P.A.L.). Per tale ambito territoriale e mercato di riferimento, ho gestito la presenza dell'azienda sul territorio, con responsabilità di gestione e coordinamento della struttura commerciale, sistemistica ed amministrativa.

Inoltre, in virtù della rinnovata e più estesa Procura ad Negotia conferitami dall'Azienda, ho ricevuto poteri di rappresentanza nei rapporti commerciali ed istituzionali con gli Enti Pubblici, costituendo all'occorrenza Associazioni Temporanee d'Impresa e, su opportuna delega, partecipare all'Assemblea di Aziende/Consorzi nei quali Olivetti S.p.A. risultava socia. In tale contesto, vorrei segnalare tre importanti progetti sviluppati e gestiti in ambito pubblico dall'unità operativa coordinata da sottoscritto:

Applicazione della Legge 241/90 negli Enti Locali della Toscana: la Toscana è stata la prima Regione in Italia ad intraprendere la strada di sviluppo di un Sistema Informativo ed Informatico che, basandosi ed utilizzando RTRT, ha implementato la Trasparenza Amministrativa all'interno del contesto pubblico toscano;

Polo Telematico Provincia di Lucca: si tratta di uno dei primi esempi reali di quelli che successivamente sono diventati i CST. Nel progetto, attraverso opportuna infrastruttura, si ponevano in relazione alcuni Enti (es. Provincia e Comune) del territorio lucchese;

Sistema Informativo Regionale Formazione Professionale: sviluppo del Sistema per la gestione della Formazione Professionale sul territorio della Regione Toscana, attraverso gli opportuni poli istituiti.

unità organizzativa di appartenenza: Olivetti Pubblica Amministrazione Locale – Firenze

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

DA 01/09/1983 A 31/08/1984

OTOTRASM S.p.A. (Gruppo EFIM) - Bari

Metalmeccanica - Trasmissioni meccaniche

Impiegato servizio organizzazione

Dopo pochi mesi dalla laurea, sono stato assunto da una controllata della Otomelara di La Spezia. Inserito nell'ambito del Servizio Organizzazione, ho operato in un team di lavoro interno/esterno preposto alla analisi delle esigenze utente, alla definizione dei processi organizzativi, alla realizzazione del sistema informativo e informatico aziendale, curando i rapporti con le strutture interne e, preliminari, con i fornitori di prodotti/servizi ICT.

Tale esperienza, interfacciando continuamente l'utenza interna ed i fornitori, mi ha permesso di affrontare le problematiche di disegno organizzativo, di carattere logistico, dei processi formativi legati all'introduzione di strumenti e servizi innovativi all'interno di ambienti industriali. In tale contesto, inoltre, ho maturato esperienze di Analisi e Programmazione su problematiche relative alla Gestione Personale, Produzione, Ordini e Magazzino e di Formazione applicativa dell'utenza coinvolta.

unità organizzativa di appartenenza: Servizio Organizzazione e Centro Elaborazione Dati – Bari

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)
 - Qualifica conseguita
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione•

Formazione di base:

Laurea in Scienze dell'Informazione conseguita a marzo 1983 presso l'Università degli Studi "Aldo Moro" di Bari con votazione 105/110 e tesi sulla applicazione dei **Sistemi di Office Automation per l'automazione della Segreteria Studenti dell'Università;**

Formazione Gestionale e Manageriale

Le esperienze maturate nei vari contesti lavorativi sono state accompagnate da una continua formazione di tipo organizzativo, economico-finanziario e manageriale, tecnologico e commerciale.

Aver frequentato, in alcuni casi da docente, "le scuole" tecniche e manageriali del Gruppo Olivetti in Italia ed all'estero; aver partecipato negli anni a Corsi e Seminari tenuti da docenti della Bocconi ed altre primarie Università italiane; aver approfondito e gestito le problematiche di aziende Pubbliche e Private, ritengo sia stato fondamentale per consolidare la parallela attività "sul campo".

Principali tematiche affrontate nelle varie iniziative a cui ho partecipato nel corso della attività lavorativa nel mondo dell'**impresa privata:**

- Project management
- Problem solving
- Gestione dei gruppi di lavoro
- Comunicazione negoziale e gestione dei conflitti
- Il colloquio di valutazione e sviluppo dei collaboratori
- Tecniche di presentazione e di public speech
- Innovazione e Competizione
- Tecniche di budgetting
- Controllo di gestione
- Management operativo
- Vendita strategica

- Sviluppo delle strutture di vendita
- Vendita ad un sistema impresa

La professionalità acquisita negli ambiti Informatica e Telecomunicazioni sono risultate in linea con i requisiti necessari per partecipare, nel 2006, alla selezione per "Candidature da parte di soggetti esterni alla Pubblica Amministrazione alla nomina di Commissario delle Gare bandite da CONSIP S.p.A."

Nel corso della attività di Direttore Generale e Dirigente Area Programmazione e Organizzazione di Ente Pubblico, ho partecipato a corsi, seminari e incontri (molti dei quali in diversi moduli o sessioni) c/o Università Cà Foscari, Anci e Ancitel, Lega Autonomie, Enti vari, approfondendo una serie di tematiche **dell'area pubblica**, quali:

- La gestione del personale negli Enti Locali
- Le manovre, le leggi finanziarie ed il bilancio degli EE.LL
- City Management (12 moduli nell'arco di 1 anno)
- Ambiente e Politiche Energetiche Comunicazione e Partecipazione
- ICT e Innovazione per gli Enti Locali
- Le società partecipate degli Enti Locali
- Modelli di intervento organizzativo nati e sviluppati in ambito sanitario

In particolare, mi preme segnalare le seguenti frequenze:

Ente: Fondazione Università Cà Foscari Venezia

Titolo: Corso di Perfezionamento in CITY MANAGEMENT 2010

Periodo: marzo-novembre 2010 (12 sessioni formative per totale 84 ore complessive)

Il Corso ha previsto un lavoro di approfondimento (Project Work) ed il sottoscritto ha proposto ed elaborato un lavoro dal titolo "*IL PIANO STRUTTURALE: da una opportunità di partecipazione a strumento per Governare*" che ha ricevuto una valutazione di 27/30.

Ente: CALDARINI & associati

Titolo: Percorso formativo sul tema del Personale degli Enti Locali e delle Partecipate

Periodo: da novembre 2009 a dicembre 2010 (5 moduli da 1 giornata)

Il Percorso formativo ha toccato le tematiche della Gestione del Personale, partendo dalla applicazione del D.Lgs. 150/2009 (Riforma Brunetta), toccando le tematiche della Contrattazione decentrata, della Performance e della valutazione, delle Responsabilità e dei Procedimenti Disciplinari, etc.. fino alla L.122/2010 con particolare riferimento al controllo della spesa del Personale delle partecipate.

CAPACITÀ E COMPETENZE:
PERSONALI
RELAZIONALI
ORGANIZZATIVE
TECNICHE

Nei vari contesti aziendali e organizzativi in cui ho operato, mi sono state sempre riconosciute adeguate doti di leadership e determinazione, nonché un'ottima capacità di gestione, coordinamento e sviluppo delle risorse.

Nella mia vita professionale, ho sempre posto molta attenzione ai rapporti umani ed ho operato affinché nei collaboratori e colleghi, interni ed esterni, nascesse e si consolidasse il senso di appartenenza all'Azienda e all'Organizzazione di appartenenza.

L'approccio continuo al mercato e verso le organizzazioni pubbliche e private, mi ha permesso di acquisire notevoli capacità di adattamento alle diverse situazioni, contesti ed interlocuzioni ed ho consolidato il forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi.

L'esperienza che ho maturato da "Consulente" mi ha permesso di operare in contesti d'impresa con una visuale più ampia e diversa, accrescendo la mia capacità di gestire le relazioni con i relativi attori.

Ho piena conoscenza e padronanza dei più comuni strumenti hardware, software e telecomunicazione a supporto delle attività operative e manageriali.

L'attività attuale per la Pubblica Amministrazione, in ruoli realmente trasversali e di globale responsabilità gestionale, mi ha permesso di conoscere dall'interno le reali problematiche e necessità, completando la visione precedente limitata all'azione dall'esterno in qualità di fornitore e/o consulente.

Per quanto riguarda alcune delle problematiche tipiche delle organizzazioni complesse, le mie conoscenze ed esperienze sul campo ed i positivi risultati sono documentabili e certificate dalla valutazione annuale a cui sono sottoposto. In particolare:

strumenti di programmazione e controllo: nei diversi ruoli ricoperti nel tempo, ed in particolare nel mio ruolo di DG e Dirigente dell'Area Programmazione e Organizzazione del Comune, nonché da attuale Direttore Generale ARDSU Toscana, ho la responsabilità delle attività di programmazione e controllo dell'Ente/Azienda. In tal senso, la programmazione dell'attività (Relazione Previsionale e Programmatica, Piano Esecutivo di Gestione, Piano della Performance, etc.) e quanto strettamente riferito alla predisposizione del bilancio di previsione e di esercizio, rappresentano processi importanti per l'espletamento dell'incarico;

organizzazione del lavoro e gestione delle risorse umane: tra le attività di diretta responsabilità, l'organizzazione e la gestione delle risorse umane rappresentano una costante attività. Nell'attuale e nel precedente incarico di DG del Comune, ho funzioni di Presidente della delegazione trattante di parte pubblica. Credo meriti una citazione la mia attività di docenza nel 2007 ai responsabili d'agenzia di primario Gruppo Assicurativo al fine di ottenere il Certificato di Formazione Professionale sulla Previdenza Integrativa. In pratica ho trasferito i principali concetti della nuova Normativa di Legge sulla Previdenza Complementare, cercando di "disegnare" il corretto approccio commerciale al mercato e sottolineando i relativi spunti e motivazioni alla vendita;

Sistemi di Valutazione della Performance: ho direttamente lavorato per la definizione e adozione di nuovi sistemi di pesatura sia dei dipendenti che dei dirigenti, implementando Sistemi di valutazione della Performance per l'intera organizzazione. Sono stato membro e Presidente dell'Organismo di Valutazione per il Comune di Bagno a Ripoli e Impruneta. Preme citare l'attività svolta nel 2008 e 2009 di coordinamento della attività di docenza su Poste Italiane per il Progetto Formativo dei "Valutatori". Progetto dedicato ad oltre 2000 quadri presenti su tutto il territorio nazionale coinvolti nel processo di valutazione delle prestazioni, nato dall'esigenza di rafforzare le competenze in tema di valutazione delle performance e gestione del feedback. Per tale progetto ho selezionato il team di docenti, pianificato con Poste Italiane date e sedi, coordinato l'attività di aula, gestito il feedback verso la committente. In alcune edizioni ho anche operato da docente.

Ritengo quindi di possedere adeguate conoscenze, tecniche e non, ed acquisito competenze, in contesti Pubblici e Privati, in molteplici attività di gestione e

organizzazione (siano esse del personale, delle vendite, dello sviluppo business, della comunicazione e della formazione, etc..).

In tal senso, il mio obiettivo è quello di mettere in campo in contesti organizzativi complessi le esperienze e professionalità acquisite in diversificati ambiti, "sfruttando" gli elementi positivi di due modi di agire, quello pubblico e privato, solo all'apparenza molto diversi. Avendoli vissuti entrambi, reputo, infatti, che i punti di contatto siano molti: innovazione o voglia di innovare; applicazione delle regole ma che le regole non ingessino; il cliente-mercato e il cittadino-utente; organizzazione flessibile e necessità di maggiore flessibilità organizzativa; etc..

*Le esperienze manageriali nel settore pubblico e privato sono state giudicate adeguate ai fini dell'inserimento nell'elenco degli **idonei per il conferimento dell'incarico di Direttore Generale della Giunta Regionale Toscana, nonché nell'elenco degli idonei per il conferimento di incarico di Direttore generale delle ASL***

LINGUE


MADRELINGUA Italiano

ALTRE LINGUA Inglese

- CAPACITÀ DI LETTURA buono
- CAPACITÀ DI SCRITTURA buono
 - CAPACITÀ DI ESPRESSIONE ORALE Sufficiente

- CAPACITÀ DI LETTURA Francese
- CAPACITÀ DI SCRITTURA elementare
 - CAPACITÀ DI ESPRESSIONE ORALE elementare

PATENTE O PATENTI A-B



Maggio 2017

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del Dlgs 196/03 e successive modificazioni.

